

Nye former for samarbeid etter oljeprisfallet i 2014?

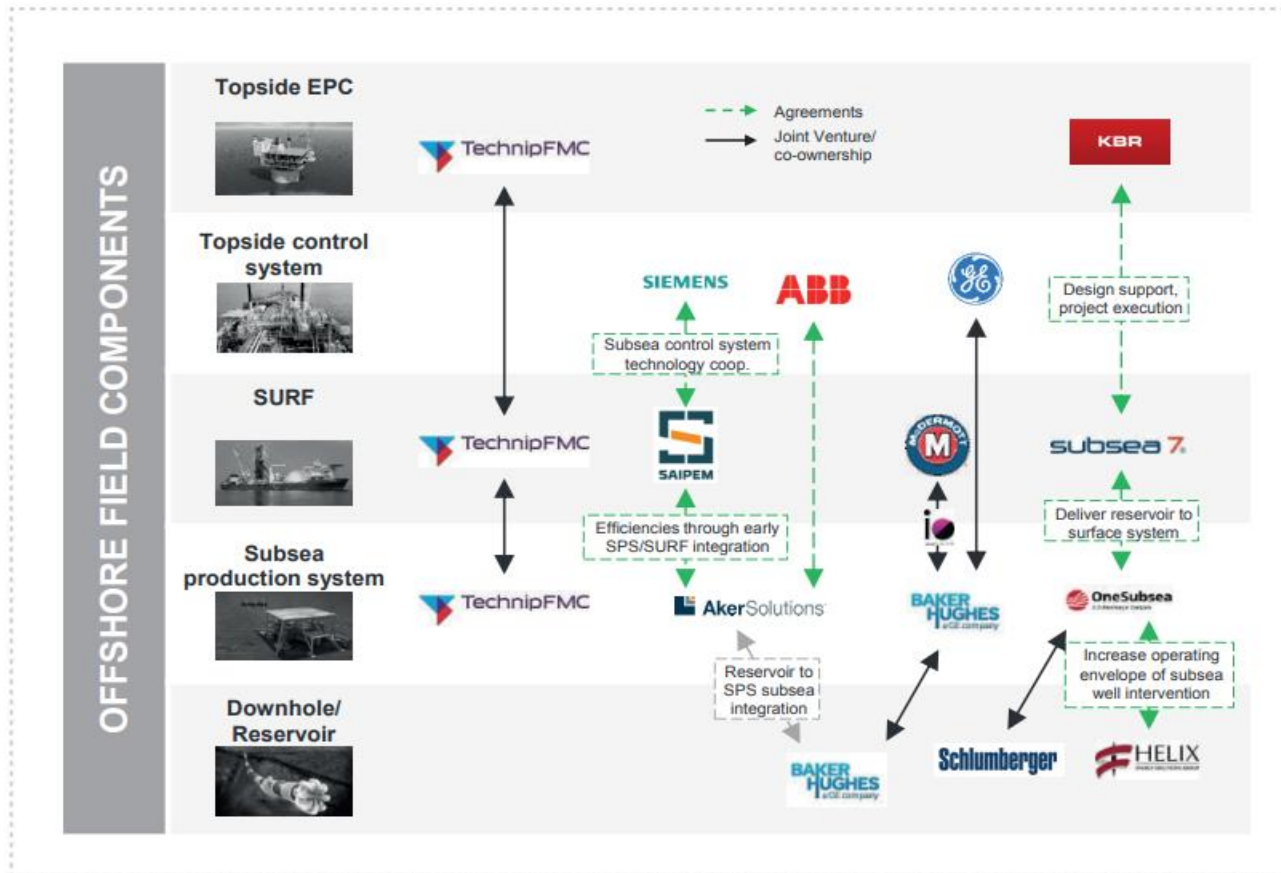
Offshorekonferanse – Fosnavåg 5. september 2018
Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA
Stina Spanne og Martin Tandstad Ege

Bakgrunn

- Stadige eksempler på i media at samarbeid blir trukket frem som en kostandseffektiviserende faktor.
- Konkraft utvalget leverte sin rapport i Februar 2018 som ser blant annet på samarbeidskonstellasjoner på leverandørsiden

Samarbeid mellom leverandører

Eksempler på nye globale leverandørallianser i verdikjeden (Kilde: Rystad Energy)



KYLLINGSTAD KLEVELAND



Temat

- En overordnet oversikt over formene for samarbeid som er mest aktuelle
- Ingen fasit – stor fleksibilitet gir store forskjeller.
- Typiske særpreg
- To forskjellige typer konstellasjoner med samarbeidspartnere:
 1. Samarbeid mellom leverandører og operatør
 2. Samarbeid mellom leverandører

Utgangspunkter

- Tre hovedformer et samarbeid normalt tar:
 1. Samarbeidsavtaler hvor en part opptreer som kontaktsmotpart under klientkontrakt
 2. Samarbeid gjennom et konsortium
 3. Joint venture i form av et felleseid selskap

Samarbeidsavtaler

- Oppsett som kjennetegnes ved at en part inngår avtalen med klient, med en rett og plikt for samarbeidspartner(e) til å levere avtalte ytelser til avtalt pris og på avtalte vilkår.
 - Generell samarbeidsavtale med vanlig underleverandør oppsett i prosjektgjennomføring.
- Avtaleteknisk så er det snakk om en to-trinns rakett.
 1. Den generelle samarbeidsavtalen
 2. En prosjekt spesifikk gjennomføringsavtale

Samarbeidsavtaler

- Den generelle avtalen
 - Mekanismer for identifisere hvilke prospekter som forfølges samlet og hvilke som forfølges separat.
 - Markedssegmenter
 - Geografi
 - NB! – konkurranserettslige begrensninger.
 - Eksklusivitet for prospekter som forfølges samlet
 - Mekanismer for å identifisere hvilke part som skal være hovedkontraktør
 - Styringskomite

Samarbeidsavtaler

- Separat avtale for prosjekt gjennomføring
 - Back to back vilkår som ofte inneholder elementer av risikodeling, som for eksempel:
 - «Paid when paid»
 - Hva hvis den ene part forsinket betaling gjennom manglende leveranser uten skyld fra samarbeidspartner?
 - Kun rett på ekstra kompensasjon i den utstrekning hovedkontraktør har rett på ekstra kompensasjon
 - Hvordan håndterer man at det kun er hovedkontraktør som er formell avtalepart mot klient?
 - Mekanismer for tilfeller hvor en part påfører den andre part ventekostnader?



Samarbeidsavtaler

- Garantiperioder
 - Forpliktelse for den andre part til å stille opp?
 - Kun kostnadsdekning eller salgsrater?
 - Prioritert tilgjengelighet?

Samarbeid gjennom konsortium

- Muligheter for å unngå mark-up på mark-up oppgis ofte som en viktig kommersiell driver.
- Risikodempende i tilfeller hvor partene ikke har teknisk kompetanse om deler av arbeidet som skal utføres ved at partene svarer for hver sin del.
- Motpartsrisiko er betydelig
 - Stort sett alltid krav om "joint and severable liability" under klientkontrakt. Begge parter er ansvarlig for den andres ytelse.
 - Sikkerhetspakke
 - Mulighet til å fullføre prosjektet på egenhånd
 - Tilgang på driftsmidler og personell



Samarbeid gjennom konsortium

- Ofte en klar risikofordeling.
 - Typisk knyttet til arbeidet hver part skal gjøre.
 - Hver part har fullt ut ansvar for alt som er knyttet til "sitt arbeid».
- Kan kombineres med en form for risikodeling.
 - «Åpen bok»
 - Kostnadsdekning og nøkkel for fordeling av overskudd
 - Begrensinger?
 - Felles «contingency pool».
 - Innslagspunkt – hva dekkes og hva dekkes ikke?



Samarbeid gjennom konsortium

- Felles prosjektorganisasjon - behandles som en enhet.
- Styringskomite som øverste organ.
 - Behov for "dead-lock" mekanismer.

Joint venture i form av felleseid selskap

- Ofte begrunnet i krav under lokal lovgivning; eller
- Samarbeid som ikke er prosjektspesifike.
- Samarbeidet reguleres i en selskapsavtale.
- Felles ansvar for at selskapet har tilstrekkelig egenkapital og arbeidskapital

Joint venture i form av felleseid selskap

- Hovedreglen synes å være «no asset» selskap
 - Partene ansvarlig for å stille med driftsmidler og personell gjennom separate avtaler
 - Utnyttelsesrisikoen forblir hos eier
 - First right of refusal?
 - Forventning om at felleseid selskap behandles på en annen måte en tredjeparter
 - Begrensinger på adgang til å kontrahere ut driftsmidler uten for felleseid selskap med tanke på varighet?

Joint venture i form av felleseid selskap

- Skal profitt tas ut gjennom avtaler mellom selskap og eiere eller som dividende?
 - Forventning om at noe blir liggende igjen i felleseid selskap?
 - Dividendenøkkel basert på kostnadsbase? Eierandel i selskapet?

Stina Spanne

Associate (Oslo)

Stina Spanne's experience covers all aspects of offshore projects from tender stage through negotiations, contracts management, subcontracting, claims handling to final close out, both on the Norwegian continental shelf and in a wide variety of other jurisdictions. Spanne's experience also include a wide variety of vessel related matters, corporate law, IPR and compliance.



During her career, Stina Spanne has gained experience from national and international disputes, both arbitration and court proceedings.

- **Professional career**

- 2017 – present: Associate, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA
- 2011 – 2017 : Legal Director and company secretary, EMAS CHiyODA Subsea
- 2007 – 2011 : Legal Counsel, Aker Solutions
- 2005 – 2007 : Contract Specialist, Subsea 7

- **Professional education**

- 2005: Master of law, University of Oslo

Martin Ege

Associate (Oslo)

- Martin Ege regularly works with vessel and insurance related matters, both on the contentious and non-contentious side. His experience covers all aspects of offshore projects from tender stage through negotiations, contracts management, subcontracting, claims handling to final close out. Mr Ege's experience includes operations on the Norwegian continental shelf and in a variety of other jurisdictions.
- **Professional career**
 - 2017-: Associate, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA
 - 2014 – 2017: Legal Counsel, EMAS AMC (from 2016 EMAS CHIYODA Subsea)
 - 2013 – 2014: Department Manager – Contracts Management, EMAS AMC
 - 2012 – 2013: Legal Counsel, EMAS AMC
 - 2011 – 2012: Contracts advisor, EMAS AMC
- **Professional education**
 - 2011: LLM Maritime Law, University of Southampton
 - 2011: Master of laws, University of Bergen



Nicolai Myren

Partner - Lawyer (Stavanger)

Nicolai Myren is working with counseling, negotiation and dispute handling within the oilservice and oil and gas construction industry.

Nicolai has an extensive experience in project follow-up and negotiation of contracts within offshore operations, both in Norway and internationally. Recent years he has been counseling on joint venture structuring and project development and related financing arrangements in transactions and projects in West-Africa.



Professional career

2017: Partner, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA

2014 - 2016: Lawyer, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA

2013 - 2014: Contracts Manager, Subsea 7, Africa Territory (Paris)

2012 - 2013: Lawyer, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA

2008 - 2012: Associate, Kyllingstad Kleveland Advokatfirma DA

Professional education

2008: Legal Degree, University of Bergen, Faculty of Law